

Autoengaño ^[1]

[Explorable.com](#) ^[2] 7.9K visitas

Experimento de Quattrone y Tversky

¡Las personas mienten todo el tiempo, incluso a sí mismas, y sorprendentemente funciona! Ésta es la conclusión del experimento de psicología social de Quattrone y Tversky que fue publicado en la Revista de Personalidad y Psicología Social.

El autoengaño es el proceso de negarse a racionalizar la relevancia, significancia o importancia de la evidencia contraria y argumentos lógicos. El autoengaño implica convencerse a sí mismo de una verdad (o la falta de la verdad) que no revela un autoconocimiento del engaño ([Wikipedia](#) ^[3]).

Todos somos culpables de autoengaño, sobre todo en situaciones en donde no obtenemos lo que queríamos. Tenemos la tendencia a racionalizar y a decirnos a nosotros mismos que lo que obtuvimos es mejor que lo que originalmente queríamos. Así aprendemos a conformarnos. Algunas veces puede ser así de evidente y directo. Otras veces nos hacemos esto a nosotros mismos inconscientemente y sin darnos cuenta.

Quattrone y Tversky estudiaron más profundamente este fenómeno del autoengaño en su clásico experimento de psicología social de 1984. Posteriormente, fue publicado en la Revista de Personalidad y Psicología Social.

Método

Los investigadores reclutaron a 38 estudiantes a quienes se les informó que iban a participar en un estudio sobre los "aspectos psicológicos y médicos del atletismo".

La verdad era que los investigadores engañaron a los [participantes](#) ^[4] haciéndoles pensar que el lapso de tiempo que fueran capaces de sumergir sus brazos en agua fría iba a determinar su estado de salud actual. Esto permitió a los investigadores averiguar con qué facilidad la gente se engaña para conseguir resultados más deseables para ellos.

En primer lugar, se les pidió a los sujetos que sumergieran sus brazos en agua fría el tiempo que resistieran.

Luego, se les dieron otras tareas para hacerles creer que realmente estaban participando de un estudio sobre atletismo. Se les pidió que hicieran algunos ejercicios de bicicleta, entre

otros.

Posteriormente, se les dio una breve charla sobre la esperanza de vida y cómo esto se relaciona con el tipo de corazón que tiene cada persona. Se les informó que existen dos tipos de corazón, a saber:

- El corazón de Tipo I, asociado con una salud más precaria, menos esperanza de vida y más vulnerabilidad a sufrir enfermedades cardíacas.
- El corazón de Tipo II, asociado con una mejor salud, mayor esperanza de vida y un riesgo menor de sufrir enfermedades cardíacas.

A una mitad del grupo se le dijo que se supone que las personas con corazones de Tipo II tienen una tolerancia mayor al agua fría después del ejercicio, mientras que a la otra mitad se le dijo que se supone que la tolerancia al agua fría es menor. Pero estos no eran hechos objetivos sino que fueron mentiras inventadas para ver si los participantes se engañaban a sí mismos para pensar de esta manera o no.

Se les pidió a los sujetos que sumergieran nuevamente sus brazos en agua fría el máximo de tiempo que pudieran soportar.

Resultados

Los resultados obtenidos por Quattrone y Tversky mostraron que la manipulación experimental fue efectiva. En el caso de la primera mitad a la que se le dijo que la tolerancia al frío era saludable, los sujetos fueron capaces de sumergir sus brazos en agua fría más tiempo la segunda vez, en comparación con el primer intento. Al principio, su promedio fue de 35 segundos, pero en el segundo intento duraron más de 45.

Por el contrario, la otra mitad a la que se le dijo que la tolerancia al frío no era saludable, disminuyó consecuentemente su tiempo de sumergimiento. En promedio, la primera vez que sumergieron sus brazos en agua fría duraron alrededor de 45 segundos. Pero después de conocer su tipo del corazón, el tiempo se redujo a un promedio de 35 segundos.

De acuerdo con lo que mostraron los resultados, cuando la gente pensó que una mayor tolerancia al frío significaba un corazón más sano, mantuvieron sus brazos bajo el agua mucho más tiempo y los que creyeron lo contrario hicieron lo contrario y sintieron que no podían tolerar más tiempo el frío.

A fin de probar si los sujetos se autoengañaron, se les preguntó si mantuvieron deliberadamente sus brazos bajo el agua más o menos tiempo de acuerdo con lo que indicó la salud de su corazón. Entre los 38 sujetos, 29 negaron haberlo hecho y 9 lo confesaron indirectamente. Los 9 justificaron la diferencia de tiempo explicando que el agua había cambiado su temperatura pero, por supuesto, el agua tuvo la misma temperatura en los dos intentos.

Luego se les preguntó si realmente creían que tenían un corazón saludable o no. Más de la mitad de los sujetos que negaron, o el 60% de ellos, pensaron que tenían el tipo de corazón más saludable. Mientras que entre los 9 que confesaron, sólo el 20% pensó que tenía el corazón más sano. Esto sólo significa que los negadores fueron más propensos a engañarse a ellos mismos porque pensaron que la prueba realmente les estaba diciendo que tenían un

corazón sano.

Los sujetos confundieron el efecto de diagnóstico con uno causal. Sumergir los brazos por más o menos tiempo en agua fría es diagnóstico sobre si tienes un corazón sano o no y no causa un cambio en el tipo de tu corazón. Con esto en mente, los sujetos se comportaron como si realmente hubieran podido cambiar su tipo de corazón.

Conclusión

El experimento muestra los diferentes niveles de autoengaño. En el nivel más alto, la gente tiende a absorber el engaño, por lo que piensa y actúa como si su creencia incorrecta fuera completamente cierta, ignorando y rechazando completamente cualquier pista recibida de la realidad.

Fuentes

Quattrone y Tversky: Causal versus Diagnostic Contingencies

Wikipedia: Autoengaño ^[3]

La Verdad Sobre el Autoengaño ^[5]

Fuente URL: <https://staging.explorable.com/es/autoengano>

Enlaces

[1] <https://staging.explorable.com/es/autoengano>

[2] <https://staging.explorable.com/en>

[3] <http://en.wikipedia.org/wiki/Self-deception>

[4] <https://staging.explorable.com/es/sujetos-de-ciencias-sociales>

[5] <http://www.spring.org.uk/2009/10/the-truth-about-self-deception.php>